



CCI Le HAVRE

CCI MAG



DOSSIER INNOVATION

LES RÉSEAUX SOCIAUX SONT-ILS FAITS POUR VOUS ?

LE MAGAZINE DE L'ACTUALITÉ DES ENTREPRISES ET DE LA CCI DU HAVRE

N°02
JUIN/JUILLET 2012

03 À VENIR

CONFÉRENCE/DÉBAT
avec Christophe Barbier

11 PRISE DIRECTE

RESTAURATION
Double étoile pour Tartarin

20 EN ACTION

WELCOME TO LE HAVRE
Opération séduction

Tous les **BONS PLANS** sur www.bonsplanscommerce.fr



Une **initiative** de la
CCI du Havre avec
les **commerçants**
de la **région**
havraise



CCI Le HAVRE

À VENIR

CONFÉRENCE / DÉBAT

CYCLE ESTUAIRE ET CONFLUENCE

CCI DU HAVRE / 05 JUILLET / 18H30



CHRISTOPHE BARBIER

Christophe Barbier, directeur de la rédaction de l'Express et éditorialiste politique à la télévision, sera le dernier invité avant l'été de ce cycle de conférences. Journaliste politique passé par Le Point (1990) et Europe 1 (1995), il a dirigé le service politique de L'Express à partir de 1996. Nommé directeur adjoint de la rédaction en 2001 et, en 2006, directeur de la rédaction, il est nommé au directoire du pôle Medias Grand Public du groupe l'Express-Roularta en octobre 2009.

Christophe Barbier s'est fait connaître en participant à des débats à la télévision, notamment pour Ça se dispute sur i>télé. En 2006-2007, il officie sur LCI pour couvrir l'élection présidentielle et assure également une interview politique quotidienne sur cette chaîne de septembre 2006 à 2011. Dès la rentrée 2011, il décide de quitter LCI pour rejoindre i>Télé, où il fait des interventions chaque jour dans la matinale. Il est régulièrement invité dans l'émission d'Yves Calvi, C dans l'air, sur France 5. Christophe Barbier défend l'idée d'un journalisme engagé mais non partisan. Ainsi, il a clairement soutenu le « oui » à la Constitution européenne et le Pacte écologique de Nicolas Hulot. Grand passionné de théâtre, il a co-écrit le spectacle de Marc Joubert sur la présidentielle 2012.

Entrée gratuite

Inscription sur www.havre.cci.fr

FORUM

LH FORUM

DOCKS OCÉANE / 13 ET 14 SEPTEMBRE

Les 13 et 14 septembre 2012, Le Havre accueillera le « LH Forum, Mouvement pour une économie positive », aux Docks Océane. Plus de 500 décideurs économiques et politiques, dirigeants d'entreprise et leaders d'opinion internationaux sont ainsi attendus pour échanger et débattre, afin d'initier de nouvelles pratiques pour un autre modèle économique, déjà en marche.

Cet événement international, initié par le Groupe PlaNet Finance, présidé par Jacques Attali, et soutenu par la Ville du Havre, la Codah et la CCI du Havre a pour objectif de valoriser une économie au service de la société, des individus et de leurs projets, une économie qui propose un capitalisme responsable et socialement durable, une économie vertueuse, équilibrée et juste.

www.lhforum.com

VISITES

UNE SEMAINE DE DÉCOUVERTE DES ACTIVITÉS PORTUAIRES

DU 24 AU 30 SEPTEMBRE

Du 24 au 30 septembre prochains, la semaine portuaire permettra à tous de découvrir le port, ses activités et ses métiers au travers de rencontres avec les professionnels qui sont au cœur de la vie portuaire. Divers parcours thématiques seront proposés : il sera possible de suivre le parcours des marchandises, depuis l'organisation du transport jusqu'à la sortie du terminal...

Cette manifestation, proposée par la CCI du Havre avec l'ensemble de la communauté portuaire, constitue une occasion pour les scolaires et le grand public, les dirigeants d'entreprises et leurs salariés, d'aller à la rencontre de ces acteurs, parties prenantes de l'économie. Programmes et affiches pourront être mis à votre disposition pour relayer cette information auprès de vos salariés si vous le souhaitez.

+ D'INFO



www.havre.cci.fr

Retrouvez tous nos rendez-vous dans le Mémo Agenda p. 30

REPÈRES



LES RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES DE NORMANDIE
au Centre International de Deauville, le 14 juin

10^e édition

305 entreprises des secteurs de l'industrie, des services à l'industrie et du bâtiment sont attendues

47 donneurs d'ordres seront présents

2800 rendez-vous entre donneurs d'ordres, équipementiers, sous-traitants, fournisseurs et distributeurs

Une opération organisée par les Chambres de Commerce et d'Industrie de Normandie

ATELIERS ET RENCONTRES



CCI DU HAVRE / DU 16 AU 18 OCTOBRE

Pour la seconde année consécutive, l'association des CCI de l'Estuaire organise une semaine de la PME orientée business, stratégie et finance.

Au programme :

- des sessions d'information et de formation en petits groupes (Savoir vendre en 3 minutes ; comment élaborer la stratégie de sa PME ; quels outils marketing pour les PME ; le plan de trésorerie ; les différents dispositifs d'aides...)
- des rendez-vous individuels avec des experts (conseils d'avocats en droit des affaires et des ressources humaines, accompagnement sur la propriété industrielle, parcours export, appels d'offres...)

Deux temps forts viendront rythmer cette semaine : une soirée réseaux, le mardi 16 octobre à 17h30 et une conférence de clôture, le jeudi 18 octobre.

CONCOURS PHOTO

PAYSAGE ET INDUSTRIE

CCI DU HAVRE / DU 16 AU 18 OCTOBRE

L'association des Industries du Havre (IDH) organise un concours photo réservé aux photo-

graphes amateurs. Le thème est vaste et fédérateur «Paysage et Industrie» ou «comment les sites industriels s'intègrent dans leur milieu». Vous avez jusqu'au 16 juillet 2012 minuit pour participer à ce concours. Trois catégories sont proposées : «Grand public», «Jeune» et «Salariés des Industries du Havre». Chaque participant pourra proposer une photographie couleur et/ou noir & blanc. Ce concours est doté de prix d'un montant global de 7 500 €.

Toutes les infos sur

www.industriesduhavre.com

SEAGITAL



FRANCIS VALLAT / PRÉSIDENT DU CLUSTER MARITIME FRANÇAIS

A l'occasion de la 2^e édition de Seagital, les rencontres internationales de la marétique, qui se déroulait les 31 mai et 1^{er} juin derniers, Francis Vallat, Président du Cluster Maritime Français, s'exprimait ainsi : « Seagital est incontournable ... C'est avec clarté que les acteurs maritimes devront y exprimer leurs problématiques, « poussant » ainsi ceux du numérique à imaginer des solutions technologiques pertinentes, à organiser projets collaboratifs et mutualisation des investissements, et à collaborer avec laboratoires de recherche et enseignement supérieur. Et il y faudra réagir à la présentation du Livre Bleu de la Marétique, vérifier qu'il peut bien être la feuille de route attendue pour le développement de l'économie maritime numérique. De même il faudra participer au lancement du Cluster Marétique, qui devra être évalué à l'aune de sa volonté de soutenir les capacités françaises, et donc de s'ouvrir à ceux - Pôles mer, Instituts d'excellence, Corican ... - dont la vocation consiste déjà à mettre l'innovation au service du maritime dans d'autres domaines. C'est dans cet esprit que le Cluster Maritime Français sera actif tout au long d'un Salon important pour l'avenir, en France comme à l'international. »

À RETENIR



© Université du Havre

PASCAL REGHEM, NOUVEAU PRÉSIDENT DE L'UNIVERSITÉ DU HAVRE

Pascal Reghem, 53 ans, maître de conférence en génie électrique succède à Camille Galap à la présidence de l'université du Havre. Ingénieur diplômé du CNAM, il a rejoint l'université du Havre en 1986 en tant qu'ingénieur d'étude après 6 années d'activité dans l'industrie. Il a assuré la direction du centre de ressources informatiques de l'université de 1995 à 2001. Membre du laboratoire GREAH (Groupe de Recherche en Electrotechnique et Automatique du Havre), son domaine scientifique est le génie électrique et ses implications dans le secteur des énergies renouvelables. Elu au Conseil d'administration depuis 2000, il en était devenu vice-président en 2007, chargé des finances et des ressources humaines.

Retrouvez l'interview de Pascal Reghem sur la Web TV de la CCI www.havrecci.tv

CAP SUR L'ALTERNANCE

Une vingtaine d'entreprises dont Total, Renault, Aircelle, Dresser Rand, Chevron, Quille, Véolia, Auchan et la CRAM ont participé au salon de l'apprentissage et de l'alternance organisé le 5 juin dernier à la CCI du Havre. Plus de 200 contrats étaient proposés. De nombreux établissements de formation étaient également présents montrant ainsi la richesse des offres de formation en alternance. Un atelier animé par le Medef de la région havraise a permis aux jeunes de recueillir des conseils sur la rédaction de leur CV et de leurs lettres de motivation.

LES NOUVEAUX ENTREPRENEURS À L'HONNEUR

Le 22 mai dernier, 40 nouveaux entrepreneurs ont reçus leur diplôme du Havre Caux Initiative. En 2011, 52 entreprises ont été labellisées par la plateforme d'initiative locale représentant la création de 478 emplois. 2,55 millions d'euros d'aides ont été accordés. Depuis sa création en 1996, Le Havre Caux Initiative a accompagné 370 entreprises pour un total de 2600 emplois créés.

FAITS & CHIFFRES

PANEL CCI

STABILITÉ ET ATTENTE

S'IL N'EST PAS QUESTION DE PARLER DE CONFIANCE DANS LE MILIEU ÉCONOMIQUE EN CE MOMENT, LES TENDANCES ALARMISTES DES DERNIERS MOIS NE SE SONT POURTANT PAS AGGRAVÉES. LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE CONJONCTURE RÉALISÉE PAR LA CCI POUR CE DÉBUT D'ANNÉE 2012 SONT MOINS INQUIÉTANTS QUE LE TRIMESTRE PRÉCÉDENT.

Légère chute dans le secteur industriel

Le niveau d'activité de l'économie est jugé satisfaisant par 40% des chefs d'entreprises auprès desquels la CCI a enquêté en ce début d'année. Au niveau national, l'activité a même légèrement progressé même si elle est restée faible, selon l'enquête réalisée par l'INSEE auprès des chefs d'entreprises. Si l'on se reporte au niveau d'activité des trois dernières enquêtes réalisées, les tendances sont similaires. Mais les résultats sont sensiblement différents selon les secteurs : l'enquête mensuelle (réalisée par la Banque de France auprès d'un panel régional de chefs d'entreprises) indique que l'indicateur du climat des affaires dans l'industrie chute à 94, alors qu'il était à 96 au mois de février. L'indicateur s'écarte de sa moyenne (100) constatée sur long terme. A contrario, les services voient leur indice du climat des affaires croître de 7 points.

Le niveau d'activité reste le souci principal des entreprises. Le manque de visibilité sur l'évolution de la conjoncture économique freine les investissements et les projets pour l'avenir. Pourtant, les relations avec les banques semblent s'améliorer en ce début d'année, alors qu'elles étaient un facteur aggravant de frein au dynamisme dans le dernier bilan. En revanche, lorsqu'ils sont confrontés à des difficultés, les chefs d'entreprises évoquent «la frilosité» des banques à prêter, à ceci s'ajoute des délais de réponse très longs. La situation a donc encore à s'améliorer pour permettre un déploiement des activités.

Tendances à la hausse pour le commerce

Concernant les tendances pour les mois à venir, certains indicateurs sont revus à la baisse pour le second trimestre, comme les carnets de commande, les prix de vente et les marges. Au niveau national, la tendance est identique. Selon l'enquête réalisée par l'INSEE, les élections présidentielles freinent le monde des

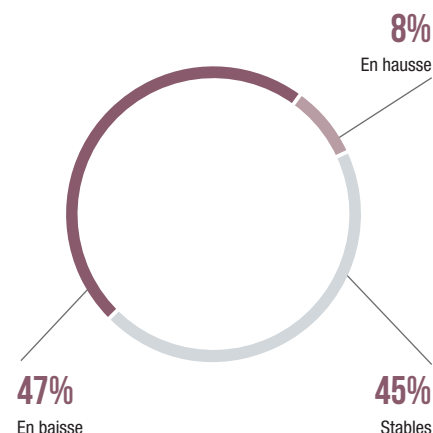
affaires, dans l'attente de l'impulsion qui sera donnée par cette échéance. Les industriels évoquent des carnets de commande peu remplis et «les perspectives de production laissent craindre une activité peu dynamique les prochains mois». (Source : Les Echos, mardi 24 avril 2012). Ces tendances sont similaires dans le bâtiment. Dans les secteurs du commerce et des services en revanche, les tendances semblent s'améliorer. Les emplois intérimaires semblent légèrement plus stables par rapport aux mois précédents.

Bien que la conjoncture soit jugée moyenne, voire bonne par 51% des chefs d'entreprises, les personnes interrogées sont majoritairement inquiètes sur leur avenir. Dans tous les cas, les chefs d'entreprises n'entrevoient pas une sortie de crise dans l'immédiat : 41% la programme après 2013.

REPÈRES

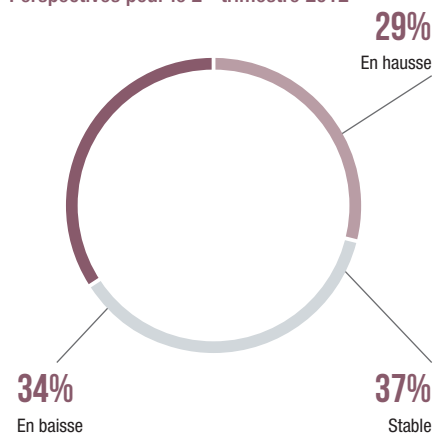
EMPLOIS EN INTERIM

Perspectives pour le 2nd trimestre 2012



CHIFFRE D'AFFAIRES (GLOBAL)

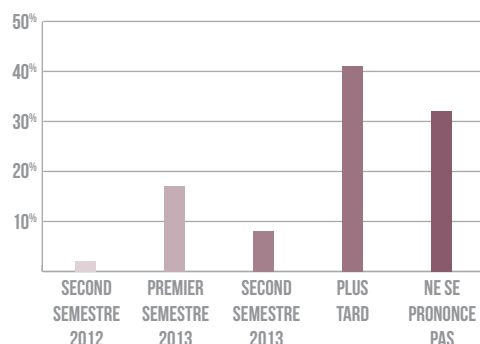
Perspectives pour le 2nd trimestre 2012



REPÈRES

D'APRÈS VOUS, À QUEL MOMENT PENSEZ-VOUS QUE LA FRANCE SORTIRA VRAIMENT DE LA CRISE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE ACTUELLE ?

Au second semestre 2012 2%
Au premier semestre 2013 17%
Au second semestre 2013 8%
Plus tard 41%
Ne se prononce pas 32%



DES ATOUTS CONSIDÉRABLES

HERVÉ MARTEL / PRÉSIDENT DU DIRECTOIRE DU GRAND PORT MARITIME DU HAVRE

A mon arrivée au Havre, j'ai d'emblée pu constater et apprécier la qualité du tissu professionnel, aussi bien à travers l'accueil qui m'a été réservé par les acteurs, particulièrement soudés, que par les atouts propres au territoire. Le Havre dispose d'une culture identitaire, très ancrée dans son environnement, ce qui lui donne un côté insulaire. Pourtant, la zone industrielle et portuaire joue un rôle économique majeur, avec ses 33 000 emplois directs et plus de 1 000 établissements – pour la plupart de rang international –, pour l'approvisionnement du marché français et européen. Il me semble évident que notre territoire a des atouts considérables pour être un haut lieu des mutations industrielles, logistiques et territoriales qui s'annoncent en Europe : complémentarité et diversité des activités, vaste hinterland, dessertes fluides, innovation des entreprises, compétences avérées des professionnels, performance du système informatique de suivi de la marchandise AP+, patrimoine foncier prêt à accueillir les investisseurs...

Cette dynamique s'étend au-delà, à l'échelle de l'axe Seine, qui concentre 15% de l'économie productive française, soit 630 000 emplois, et porte l'ambition de développer un système logistique et industriel « Seine » au service de ses filières économiques majeures : l'énergie, la chimie, l'automobile, l'aéronautique, la pharmacie et l'agro-alimentaire notamment.

C'est dans ce sens que va le travail mené par l'ensemble des acteurs à l'échelle de l'axe Seine donnant aujourd'hui une autre dimension à nos actions. C'est ce que nous défendons, avec nos partenaires portuaires de Rouen et Paris, au sein du GIE Haropa. C'est à ce prix que nous gagnons en cohérence, en visibilité et, par voie de conséquence, en parts de marché.

TEXT0

« L'enjeu qui se présente à nous aujourd'hui est de jouer collectif en toutes occasions et de créer des ponts avec tous ceux qui peuvent être partenaires de notre développement. »





CCI MAG N°02

Magazine bimestriel édité par
la Chambre de commerce et d'industrie du Havre
Esplanade de l'Europe, BP 1410,
76600 Le Havre Cedex
Tel : 0820 00 10 76
www.havre.cci.fr

Directeur de la publication : Vianney de Chalus
Rédacteur en chef : Florence Dubosc
Secrétariat de rédaction : Christine Nollent
Maquette : Empreinte Corporate
Mise en page : Agence dbcom
Ont participé à la rédaction de ce numéro :
Mickaël Jack, Isabelle Letéllié, Aprim

Photographe : Arnaud Tinel / dbcom
Crédit couverture : dbcom
Impression : La Petite Presse SA.
Papier couché satin sans bois certification PEFC
Numéro diffusé à 11 000 exemplaires.
Dépôt légal : à parution.



03 À VENIR

CONFÉRENCES ET MANIFESTATIONS

03 Cycle Conférence/débat Estuaire et Confluences Invité : Christophe Barbier – **03 LH Forum** – **03 Visites** Une semaine de découverte des activités portuaires – **04 Seagital** Francis Vallat, Président du Cluster Maritime Français – **04 Concours photo** Paysage et industrie – **04 Ateliers et rendez-vous** : Semaine de la PME – **06 Édito**

08 PRISE DIRECTE

CRÉATION D'ENTREPRISE

14 Une jeune entreprise d'agencement menuiserie maçonnerie qui se diversifie et recrute **A2M** – **14** Sauvegarde et pérennisation de l'activité de tableautier industriel grâce à une reprise d'entreprise **AEMIN**



16 LE DOSSIER

LES RÉSEAUX SOCIAUX SONT-ILS FAITS POUR VOUS ?

17 Des outils de mobilisation et de coopération. Le coup de pouce de **Mode Digital** – **18** L'expérience des réseaux d'une boutique de vêtements **Split** et celle d'une brasserie **La Suite**. Créer son propre réseau de partage avec **Interreface** – **19** Un levier pour le recrutement pour **Point P** et **Square Habitat Présence Immobilière**. Un outil relationnel et commercial pour **Relo Services**

20 EN ACTION

21 Le marché d'Harfleur fait peau neuve – Réglementation des ventes en liquidation – Mentions légales sur un site Internet – **22** Accompagner efficacement les projets innovants **INOCÉANE** – **23** Dynamiser la recherche **Sefacil** – 5 ans d'activité pour le **Club des Repreneurs** – **24** Ça bouge à l'**EM Normandie** – **24** Former vos futurs commerciaux avec **CCI&Caux** – **25** La marque « Normandie » **Buy Normandie** – **26** Parlons de l'entreprise **100 000 entrepreneurs** – **26 Clubs de chefs d'entreprises** : des échanges prometteurs

DANS CE NUMÉRO

HÉBERT ÉLECTRICITÉ

P08

Pour grandir et élargir son champ de compétences, l'entreprise a choisi la croissance externe. Une stratégie de réseau prometteuse et source d'emplois.

MORPHOSIS

P09

En créant une filière de collecte, de recyclage et de valorisation des déchets électriques et électroniques, Morphosis répond à un triple enjeu : respect de l'environnement, création de valeur et solidarité grâce à l'opération Le Havre Recycling Tour.

RÉS076

P10

Un groupement d'employeurs en hôtellerie-restauration qui aide les professionnels dans leurs recrutements.

TRANSPORT & LOGISTIQUE

P12

Avant que certaines directives deviennent obligatoires, les Transports Duboc ont misé sur la sécurité et le développement durable. Une audace payante.

TECHNIPARTS

P13

Ambition, idées et savoir-faire permettent à cette entreprise familiale spécialisée dans la quincaillerie liée au froid et à la climatisation de faire fi de la crise.

LES BRILLANTS D'ARISTIDE

P15

Une boutique où l'on trouve de tout, surtout ce qu'on ne trouve pas ailleurs.



Jean-Luc Fauvel

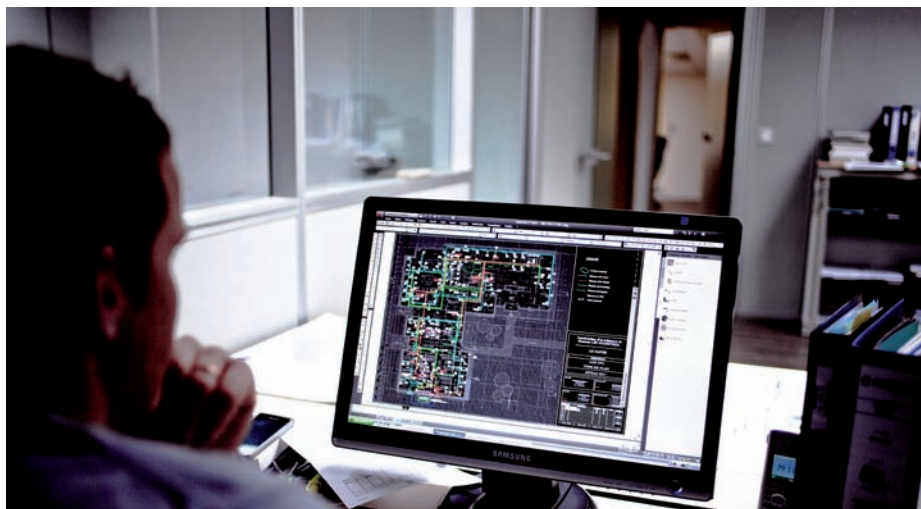
ÉLECTRICITÉ STRATÉGIE DE RÉSEAU

POUR GRANDIR ET ÉLARGIR SON CHAMP DE COMPÉTENCES DANS LE MONDE DE L'INSTALLATION ÉLECTRIQUE PROFESSIONNELLE, HÉBERT ÉLECTRICITÉ A CHOISI LA CROISSANCE EXTERNE. UNE STRATÉGIE DE RÉSEAU PROMETTEUSE ET SOURCE D'EMPLOIS.

Dans de nouveaux locaux, Hébert Electricité grandit. Sous l'impulsion de son directeur général Jean-Luc Fauvel, l'entreprise cinquantenaire ne manque pas d'ambition : « *Depuis avril 2011, les marques Hébert Industrie et Hébert Tertiaire définissent clairement nos cibles et compétences* ». Historiquement tournée vers le secteur tertiaire, Hébert Electricité a ajouté la corde de l'industrie voici 6 ans. « *Nous investissons beaucoup en matière de formation, d'organisation et de sécurité* », confirme le directeur général d'Hébert Electricité, en cours

de certification MASE. Le rachat récent de Pasquier Electricité complète cette diversification : bien positionnée auprès des aménageurs d'enseignes commerciales (cuisinistes, restaurants...), la filiale à 100 % d'Hébert Electricité forte de 15 collaborateurs affirme sa vocation nationale. A la tête d'un pôle électricité cohérent, Hébert Electricité a regroupé ses activités sur un même site pour accompagner sa stratégie de croissance externe doublée d'un important plan de recrutements sur 3 ans. « *La mutualisation des frais fixes favorise la création*

d'emplois durables. Nous avons déjà recruté 8 collaborateurs sur les 17 CDI prévus pour les fonctions support, le bureau d'études et l'installation », précise Jean-Luc Fauvel, qui bénéficie de l'accompagnement de la CCI pour le montage de ses dossiers. Un prêt ODACE sur 7 ans à taux zéro lui permet de poursuivre la croissance d'Hébert Electricité pour constituer un réseau réactif et efficace sur les métiers exigeants de l'électricité industrielle et tertiaire.



HÉBERT ÉLECTRICITÉ

INSTALLATION ÉLECTRIQUE POUR L'INDUSTRIE ET LE TERTIAIRE

5 RUE EUGÈNE POTTIER 76610 LE HAVRE

02 35 22 46 68

@ accueil@hebert-elec.fr

DIRECTEUR GÉNÉRAL : JEAN-LUC FAUVEL

EFFECTIF : 25

DATE DE CRÉATION : 1961



CONTACT cci
MALIKA POTÉ MAMMERI



mmammeri@havre.cci.fr
02 35 55 26 65

EN CRÉANT UNE FILIÈRE DE COLLECTE, DE RECYCLAGE ET DE VALORISATION DES DÉCHETS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES, MORPHOSIS RÉPOND À UN TRIPLE ENJEU DE RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT, DE CRÉATION DE VALEUR ET, GRÂCE À L'OPÉRATION LE HAVRE RECYCLING TOUR, DE SOLIDARITÉ DES ENTREPRISES AVEC UNE ASSOCIATION LOCALE.



En 2008, Serge Kimbel décide de mettre à profit son expérience en ingénierie de l'environnement pour combler l'importante lacune en matière de recyclage des déchets électriques et électroniques. Conforté par une directive européenne qui encadre la fin de vie de ces équipements, il crée Morphosis et imagine des solutions pionnières en matière de tri et de valorisation des déchets informatiques télécom et des métaux rares. De ce circuit innovant naît un nouveau modèle économique qui transforme l'approche du recyclage de produits potentiellement dangereux pour l'environnement mais qui peuvent aussi trouver une seconde vie. Grâce à la valorisation des matières et à la traçabilité des opérations, Morphosis suscite la démarche des structures privées ou publiques françaises et européennes en faveur du recyclage de leurs appareils de téléphonie ou d'informatique et de leur contenu : cartes électroniques, disques durs, câbles d'alimentation... Rachetés aux professionnels, les produits complets font l'objet d'un démantèlement spécifique en partenariat avec un réseau d'entreprises adaptées tandis que les

éléments déjà séparés bénéficient d'une récupération des matières exploitables. L'an dernier, 3 500 tonnes de produits ont ainsi transité sur le site havrais. Le potentiel annuel local est d'au moins 500 tonnes. Afin de systématiser le réflexe du recyclage auprès des entreprises et de leurs collaborateurs, Morphosis a lancé Le Havre Recycling Tour : l'opération vise à collecter et acheter les déchets pour agir en faveur de l'environnement et participer à une bonne action puisque 100 € par tonne collectée sont reversés à l'association Docteur Gibert pour l'enfance.

MORPHOSIS

RECYCLAGE DE DÉCHETS ÉLECTRIQUES ET ÉLECTRONIQUES

576 BOULEVARD JULES DURAND 76600 LE HAVRE

02 78 93 00 23

@ contact@morphosis.fr

www.morphosis.fr / www.lehavre-recyclingtour.fr

GÉRANT : SERGE KIMBEL

EFFECTIF : 15

DATE DE CRÉATION : 2008

OPINION



SERGE KIMBEL / GÉRANT DE MORPHOSIS

« Bien souvent, les téléphones portables ou ordinateurs que l'on remplace ne servent plus à rien en raison de leur obsolescence et encombrant l'entreprise. Ces déchets doivent être orientés vers les bonnes filières pour être revalorisés : extraction de métaux voire reconfiguration des machines (tours d'ordinateurs, ordinateurs portables, téléphones) en vue d'une réutilisation. Le Havre Recycling Tour souhaite fédérer un maximum d'entreprises locales qui deviendront des points de dépôt pour leurs collaborateurs et de collecte organisée pour Morphosis. À cet effet, nous mettons à disposition des contenants adaptés à la typologie de l'entreprise et un système logistique transparent et clair : enlèvement par nos soins les 2^e et 4^e jeudis de chaque mois ou sur appel. La campagne est lancée jusqu'en février prochain : au terme de ce cycle, un bilan permettra de déterminer les dons générés. C'est une motivation supplémentaire pour rejoindre l'opération qui, au-delà du projet environnemental susceptible de mobiliser en interne les collaborateurs, associe chacune des entreprises à un geste en faveur de l'enfance. Sans contrainte pour ses participants, Le Havre Recycling Tour souhaite ancrer une démarche citoyenne durable et pérenne. Pour nous rejoindre, il suffit de s'inscrire sur le site Internet dédié www.lehavre-recyclingtour.fr »

 www.lehavre-recyclingtour.fr



Antoine Fondimare

SERVICES

UN INTERMÉDIAIRE BIEN UTILE

LANCÉ EN SEPTEMBRE DERNIER, RÉSO76 EST UN GROUPEMENT D'EMPLOYEURS EN HÔTELLERIE-RESTAURATION QUI PROPOSE D'AIDER LES PROFESSIONNELS LORSQU'ILS ONT DES BESOINS EN MATIÈRE DE RECRUTEMENT. CELA PRÉSENTE DE MULTIPLES AVANTAGES.

Le système de groupement d'employeurs a fait son apparition dans le secteur de l'hôtellerie-restauration il y a 8 ans dans la région de Nantes, où il connaît un beau succès puisqu'il fait travailler en moyenne un réseau de 80 équivalents temps plein par an, et compte 250 adhérents. Il s'implante aujourd'hui en Seine-Maritime.

Le principe part d'un constat simple : souvent, les petites structures ont peu de temps (et d'argent) à consacrer au recrutement lorsqu'un besoin se fait sentir. Maladie, vacances, formation, départ... Toutes sortes de circonstances font que fréquemment un hôtelier ou un restaurateur a besoin de trouver rapidement un réceptionniste, un plongeur, ou un agent de maintenance, pour une journée, trois mois ou pour un CDI. Réso76 s'occupe de toutes les démarches : rédiger et publier les annonces, trier les CV, prendre contact avec les candidats, faire passer les entretiens, rédiger le contrat de travail, élaborer les fiches de paie, organiser les visites médicales... L'employeur choisit bien sûr la personne qu'il va recruter, mais c'est l'association qui s'occupe de toute la gestion, avant et après.

Antoine Fondimare, responsable de Réso76, le souligne : « Soulager l'employeur d'une impor-

tante charge de travail est le premier intérêt de notre structure. Mais cela ne s'arrête pas là, Réso76 participe aussi à la modernisation du secteur : plateforme commune entre tous les acteurs, l'association permet une gestion efficace et rapide des besoins, et pour les candidats elle participe également d'une sécurisation des parcours professionnels. Appartenant au réseau national RésoFrance, elle est en mesure, afin d'éviter la précarité de certains emplois saisonniers, de mettre en place des « CDI temps partagés » qui permettent à des candidats de partager leur temps de travail sur l'année entre plusieurs employeurs, à la mer l'été et à la montagne l'hiver par exemple ».

Trois professionnels du Havre adhèrent déjà à ce groupement d'employeurs basé à Dieppe qui compte aujourd'hui 30 membres.

RÉSO76

GROUPEMENT D'EMPLOYEURS EN HÔTELLERIE-RESTAURATION
POUR LA SEINE-MARITIME

113-115 RUE DE LA BARRE - 76200 DIEPPE

07 62 46 51 13

 www.resoemploi.fr

RESPONSABLE : ANTOINE FONDIMARE

EFFECTIF : 7

DATE DE CRÉATION : 2011

EN BREF

RÉSO76, MODE D'EMPLOI

Pour les hôteliers et restaurateurs :

Il suffit de devenir membre de l'association : le tarif de l'adhésion dépend de la taille de l'entreprise. Moins de 10 salariés (ou équivalents temps plein) : 120 € HT. Le tarif s'échelonne ensuite entre 10 et 20 salariés, 20 et 50, pour atteindre 520 € HT au-delà de 50 salariés.

Le candidat recruté est mis à disposition de l'entreprise adhérente. Celle-ci reçoit ensuite, au titre de l'ensemble des prestations de l'association, une facture correspondant à la prestation du salarié multipliée par un coefficient allant de 1.77 à 1.94 en fonction de la durée du contrat.

Pour les candidats :

Tous les demandeurs d'emploi dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration peuvent déposer leur CV auprès de Réso76, y compris pour une autre région.

TARTARIN ÉTAIT L'UNIQUE RESTAURANT HAVRAIS DOTÉ D'UNE ÉTOILE AU GUIDE MICHELIN, IL EST DÉSORMAIS LE SEUL À EN AVOIR DEUX. DEPUIS MARS DERNIER, JEAN-LUC TARTARIN PEUT S'ENORGUEILLIR DE CETTE HAUTE DISTINCTION. ET LA PORTE OCÉANE AUSSI.



Jean-Luc Tartarin est d'origine rouennaise, mais c'est au Havre qu'il a choisi de s'installer. Arrivé un peu par hasard en 2000 après avoir travaillé dans divers établissements de Normandie, il devient chef à la Villa Maritime, alors gérée par le groupe Partouche. C'est là qu'il obtient sa première étoile. Lorsque le restaurant ferme en 2007, il décide de rester au Havre, parce que la ville lui plaît : il s'installe avenue Foch, dans l'ancienne Taverne Basque qu'il rénove entièrement. Dès 2008, le Guide Michelin lui redonne son étoile.

Le restaurant éponyme de Jean-Luc Tartarin est rapidement devenu une adresse célèbre. Le lieu est à l'image de la cuisine : authentique. Jean-Luc Tartarin depuis le début a souhaité faire ce qu'il nomme une « table en ville », c'est-à-dire un lieu où l'on mange bien et où l'on se sent bien. Le restaurant n'est ni grand ni prétentieux et la simplicité est aussi dans l'assiette : car c'est avant tout la qualité des produits qui

fait ici la différence. Jean-Luc Tartarin s'est en effet constitué au fur et à mesure des années un réseau de producteurs locaux et une grande partie de son travail, tel qu'il le conçoit, ce sont les achats. Le contact avec les maraîchers, les pêcheurs... est non seulement essentiel, mais c'est aussi ce qu'il adore dans son métier, et sans doute ce qui lui vaut, au bout du compte, cette deuxième étoile. Depuis l'annonce, habitués ou curieux se pressent encore plus à sa table.

JEAN-LUC TARTARIN

RESTAURANT

73, AVENUE FOCH – LE HAVRE

02 35 45 46 20

 www.jeanluc-tartarin.com

DATE DE CRÉATION : 2008

OPINION



JEAN-LUC TARTARIN / CHEF DU RESTAURANT TARTARIN

« Pour moi, cette deuxième étoile a été une surprise. Je pense que cela récompense un travail régulier. C'est une fierté pour toute l'équipe, bien sûr, et c'est aussi une pression supplémentaire : cette distinction attire de nouveaux clients. Mais je suis content pour nous et pour Le Havre : cela crée une émulation, et peut donner à encore plus de gens l'envie d'y venir.

Ce qui est le plus important pour moi, c'est la qualité des achats : j'ai un réseau de fournisseurs locaux, et c'est moi qui tous les jours choisis ce que j'achète. "Gastronomique", cela ne veut plus dire grand-chose, voire "restaurant" : les deux termes recouvrent des réalités très diverses. Je ne ferais qu'une différence, celle qu'il y a entre "manger" et "bouffer"... »

AU MENU



Un plat « qui lui colle le plus à la peau » :
les langoustines fumées à la braise de romarin
Un plat fétiche : le bar confit à l'huile d'olive
Un plat très technique : l'œuf au plat en trompe-l'œil
Un dessert amusant : le Twix revu et corrigé



TRANSPORTS & LOGISTIQUE

AUDACE PAYANTE

DANS UN SECTEUR TRÈS CONCURRENCÉ, LES TRANSPORTS DUBOC SE DISTINGUENT PAR LE PARTI PRIS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE LA SÉCURITÉ : DEPUIS PLUSIEURS ANNÉES, AVANT QUE CERTAINES DIRECTIVES DEVIENNENT OBLIGATOIRES, L'ENTREPRISE A PRIS CERTAINS RISQUES DE MODERNISATION. L'AUDACE S'AVÈRE PAYANTE !

Gilles Duboc est aujourd'hui à la tête de l'entreprise fondée en 1964 par ses parents, qu'il a intégrée dès 1988. A l'époque, Transports Duboc possédait une trentaine de tracteurs routiers et une cinquantaine de semi-remorques : elle en possède aujourd'hui respectivement 74 et 150. La première grande modernisation de l'entreprise a eu lieu en 1996 lors du déménagement : l'entreprise s'est implantée dans un parc parfaitement sécurisé de 26000 m². Ainsi, avant que cela devienne une appellation très recherchée, Transports Duboc a bénéficié du label OEA (Opérateur Economique Agréé). Dans le même ordre d'idées, depuis 4 ans, tous les camions bénéficient de la norme Euro 5 dont l'objectif est de réduire la pollution atmosphérique due à l'activité de transporteur routier. Gilles Duboc vient également de signer en janvier dernier la charte d'engagement volontaire en concertation avec l'ADEME, pour une politique de réduction des émissions de CO².

C'est aussi sur le domaine de la sécurité que Gilles Duboc a choisi de miser : outre le parking sécurisé qui évite que les camions ne stationnent dans des espaces potentiellement dangereux, nombre d'initiatives ont été mises en place pour assurer la fiabilité du transport. Par exemple, toutes les vitres des camions sont semi-blindées. Ou encore, l'entreprise a mis au point un cadenas empêchant l'ouverture du

conteneur et assurant la protection du plomb commercial.

Ces différentes mesures prises par l'entreprise s'avèrent payantes aujourd'hui. En effet, la modernisation des camions, qui bénéficient tous d'informatique embarqué, fait que l'entreprise est prête à répondre aux nouvelles obligations réglementaires comme l'écotaxe qui va faire son apparition en 2013 : dans un an, les camions devront s'acquitter de celle-ci lorsqu'ils emprunteront les routes nationales et départementales, lesquelles seront équipées de balises. Les Transports Duboc ont également anticipé la future démarche d'information CO² dont l'affichage deviendra obligatoire au cours du second semestre 2013.

TRANSPORTS DUBOC

TRANSPORTS ET LOGISTIQUE

8, AVENUE MARCEL LE MIGNOT - 76700 GONFREVILLE L'ORCHER

02 35 13 01 84

@ lehavre@transports-duboc.fr

www.transports-duboc.eu

DIRECTEUR : GILLES DUBOC

EFFECTIF : 90

DATE DE CRÉATION : 1964

OPINION



GILLES DUBOC / PDG DE TRANSPORTS DUBOC

« La démarche innovante que nous avons choisie d'adopter, si elle représente toujours un risque au départ, s'est avérée bénéfique. Aujourd'hui, nos clients nous accordent une grande confiance, grâce à notre politique environnementale et à nos efforts en matière de sécurité. Mais pour nos équipes de conducteurs aussi, toutes ces mesures sont des avantages qui facilitent leur travail : leurs camions sont plus sûrs et plus confortables. Tout cela rend l'entreprise attractive et explique que nous recevons de nombreuses candidatures. Nous venons également de créer un nouveau poste, de « recherche et développement » : nous continuons ainsi notre politique d'innovation, notamment en matière de stratégies de marketing et de communication. Nous sommes aujourd'hui le 5^e transporteur de conteneurs maritimes sur le plan national et nous nous sommes fixés un objectif de croissance de 15% pour 2012 ».



CONSEIL SE DÉVELOPPER

MALIKA POTÉ MAMMERI

ACTION CCI

@ mmammeri@havre.cci.fr
02 35 55 26 65Accompagnement en matière d'innovation
et de recrutement



Roxanne et Pascal Tréguier

SERVICES

SUCCÈS DE FAMILLE

FAISANT FI DE LA MOROSITÉ ÉCONOMIQUE AMBIANTE, CERTAINES ENTREPRISES ONT LE VENT EN POUPPE. AVEC DE L'AMBITION, DES IDÉES ET DU SAVOIR-FAIRE, TECHNI PARTS, SPÉCIALISÉ DANS LA QUINCAILLERIE LIÉE AU FROID ET À LA CLIMATISATION, EST DE CELLES-LÀ : SES CRÉATEURS, ROXANE ET PASCAL TRÉGUIER, ONT MÊME SUSCITÉ DES VOCATIONS CHEZ LEURS ENFANTS.

Techniparts est une société créée en 2001 : elle fournit aux entreprises tout ce qui a trait au froid et à la climatisation, ainsi qu'à leur installation. « Je suis frigoriste de métier, explique Pascal Tréguier, créateur de Techniparts, et j'ai senti un manque lorsque j'ai travaillé dans plusieurs entreprises. J'ai décidé de me lancer ». Et il a bien fait apparemment, car les affaires marchent très bien ! « Notre force, c'est de proposer une offre globale, explique-t-il, nous couvrons la totalité des besoins, c'est-à-dire que nous fournissons non seulement l'appareil, mais aussi les câbles nécessaires à son raccordement électrique, la structure qui doit le supporter, les goulottes, les chevilles, etc. » L'idée est simple et efficace : « Cela va jusqu'au tournevis et à la paire de gants, ajoute Roxane Tréguier. Nous pensons pour la personne qui va fournir le travail, afin qu'elle ait tous les outils nécessaires, de A à Z ». L'équipe est composée de techniciens, de gens de métier : ils connaissent non seulement leur domaine, celui du froid et de la climatisation, mais aussi l'art et la manière de l'installer. La différence est loin d'être négligeable par rapport à un simple revendeur d'appareils. Les clients de Techniparts ne s'y sont pas trompés : pour eux, il est à la fois bien plus simple et bien moins coûteux d'avoir affaire à un seul interlocuteur tel que

Techniparts plutôt que d'avoir à multiplier les commandes et les intervenants.

Devant le succès de l'entreprise, plusieurs projets se dessinent : d'abord multiplier par 5 la surface du magasin, puis développer l'atelier qui s'est ouvert dernièrement. Techniparts est en train d'étendre son activité à la fabrication de systèmes de ventilation sur mesure, adaptés aux nouvelles normes. L'avenir de l'entreprise est en outre déjà assuré par les enfants de Roxane et de Pascal : l'aîné a déjà créé sa filiale après avoir fait ses armes au sein de Techniparts (voir ci-contre) et le cadet travaille déjà avec ses parents, prêt à assurer la relève...

TECHNI PARTS

VENTE DE MATÉRIEL FROID ET CLIMATISATION

40 RUE DES CHANTIERS - 76000 LE HAVRE

02 35 24 73 30

@ contact@techniparts.fr

www.techniparts.fr

GÉRANT : PASCAL TRÉGUIER

EFFECTIF : 5

DATE DE CRÉATION : 2001

EN BREF

LA FILIALE DU GROUPE : CONT&AIR

Apparemment galvanisé par la réussite de ses parents, Anthony Tréguier a monté une filiale du groupe voilà deux ans. Lui aussi a eu une bonne idée : créer une entreprise spécialisée dans les pièces détachées de container. Cette boîte géante indispensable aujourd'hui dans le trafic de marchandises est composée d'une quarantaine de pièces, à la durée de vie variable, et provenant d'ateliers de fabrication différents. Même principe de base que pour Techniparts : s'adresser à Cont&air, c'est pour le client l'assurance d'avoir la ou les pièces dont il a besoin. Le succès de l'entreprise d'Anthony bénéficie en plus d'un effet de mode : « La demande la plus insolite qu'on m'ait faite à ce jour, raconte-t-il, c'est lorsque l'on m'a commandé des pièces pour la fabrication de cabines d'essayage... »

CONT&AIR

VENTE DE PIÈCES DÉTACHÉES POUR CONTENEURS MARITIMES

40 RUE DES CHANTIERS - 76000 LE HAVRE

02 35 24 73 30

@ contact@contnair.fr

www.contnair.fr

GÉRANT : ANTHONY TRÉGUIER

14



CLAIRE DUPAS / CO-GÉRANTE DE A2M

ACTION CCI		CONSEIL ENTREPRENDRE CLAIRE BENARD
	@	cbenard@havre.cci.fr 02 35 11 25 20
		Aides financières pour la création et suivi post-creation sur les trois 1 ^{ères} années

Dans le Bâtiment comme dans d'autres secteurs, les incertitudes conjoncturelles ne freinent pas l'envie d'entreprendre. Forts d'une parfaite maîtrise de leur environnement, Claire Dupas et Raphaël Leroy s'associent pour créer leur propre société en se répartissant les rôles : à elle la gestion et le suivi administratif, à lui le développement commercial, même



GUILLAUME WYSOCKI / GÉRANT DE AEMIN

ACTION CCI		CONSEIL ENTREPRENDRE JOSÉE COURDANT
	@	jcourtant@havre.cci.fr 02 35 11 25 41
		Accompagnement au montage du projet. Aides financières pour la création et suivi post-creation sur les trois 1 ^{ères} années

La filiale havraise d'APEGELEC avait été spécialement créée pour répondre au besoin d'un important client industriel. La perte de son contrat en 2008 (plus de la moitié du CA du Groupe) menaçait la pérennité du site. Guillaume Wysocki, alors responsable commercial chez APEGELEC, choisit de créer AEMIN et reprend le site en 2011 non sans avoir

CRÉATION D'ENTREPRISE

CRÉATION, CROISSANCE ET DIVERSIFICATION

QUELQUES MOIS APRÈS SA CRÉATION ET GRÂCE À UN CARNET DE COMMANDES BIEN REMPLI, A2M, ENTREPRISE D'AGENCEMENT MENUISERIE MAÇONNERIE RECRUTE. REGARD SUR UNE CRÉATION ET UN ÉTAT D'ESPRIT.

si chacun joue la complémentarité, à l'instar des deux premiers compagnons menuisier et maçon qui ont choisi de partager leur aventure. Principalement tournée vers le particulier, A2M se diversifie vers l'industrie, un secteur que ses fondateurs connaissent de leurs précédentes fonctions. La sécurité est donc au cœur de leurs démarches, d'où la certification MASE en cours. Leur objectif : intervenir en sous-traitance et former des équipes dédiées. A2M s'appuie sur la CCI pour monter un dossier d'aides à l'embauche visant à recruter une dizaine de collaborateurs d'ici fin 2012. D'ores et déjà, 4 collaborateurs ont rejoint Claire Dupas et Raphaël Leroy qui constituent activement un réseau pour offrir des prestations

complètes clé en main. Face à une croissance rapide, les deux créateurs misent sur la polyvalence, l'esprit d'équipe et se fixent trois priorités : recruter, former, motiver.

A2M

AGENCEMENT, MAÇONNERIE, MENUISERIE

13 RUE DE LA FERME DAMBUC, 76700 GONFREVILLE L'ORCHER

02 35 43 47 43

@ a2mgonfreville@orange.fr

GÉRANTS : CLAIRE DUPAS, RAPHAËL LEROY

EFFECTIF : 6

DATE DE CRÉATION : 2011

REPRISE D'ENTREPRISE

UNE REPRISE SOUS LE SIGNE DE L'INTÉGRATION

LA CRÉATION D'AUTOMATISME ÉLECTRICITÉ MAINTENANCE INDUSTRIELLE & NAVALE A PERMIS DE SAUVEGARDER DES EMPLOIS ET DE PÉRENNISER L'ACTIVITÉ SPÉCIFIQUE DE TABLEAUTIER INDUSTRIEL. DE NOUVELLES PERSPECTIVES S'OUVRENT GRÂCE À L'INTÉGRATION DE NOUVELLES COMPÉTENCES.

identifié des marchés de diversification potentiels. Il élargit la palette des compétences de l'entreprise qui ne fait plus seulement de l'équipement électrique d'armoires destinées aux machines outils. Désormais, le pré-câblage et la maîtrise d'éléments pneumatiques ou de tuyauterie eau permettent à AEMIN de se positionner comme intégrateur fournisseur des fabricants de machines outils. En outre, le développement de produits spécifiques d'ici fin 2012 (coffrets éoliens ou de pompage) permet de cibler une nouvelle clientèle composée d'installateurs solaires ou de pompes à eau. « Des ventes ponctuelles mais récurrentes auprès d'un portefeuille élargi », précise le gérant qui mise sur la diversification (mainte-

nance, convertisseurs de puissance...) et sur la recette prix – délais – qualité pour séduire partout en France et même déjà à l'étranger.

AEMIN

CÂBLAGE D'ARMOIRES ÉLECTRIQUES DESTINÉES À L'AUTOMATISME

(TABLEAUTIER INDUSTRIEL)

12 RUE CAMILLE SAINT-SAËNS, 76290 MONTIVILLIERS

02 35 13 58 90

@ gwysocki@aemin.fr

GÉRANT : GUILLAUME WYSOCKI

EFFECTIF : 7

DATE DE CRÉATION : 2011



Yolande VARIN / gérante des Brillants d'Aristide



VIE DU COMMERCE / TÉMOIGNAGE

LE PARI DE L'INSOLITE

PLUTÔT QUE DE FAIRE DANS LA FACILITÉ, CERTAINS COMMERÇANTS FONT LE PARI DE L'AUDACE. C'EST LE CAS DES BRILLANTS D'ARISTIDE, BOUTIQUE OÙ L'ON TROUVE DE TOUT, MAIS SURTOUT CE QU'ON NE TROUVE PAS AILLEURS. PORTRAIT.



Yolande Varin tient Les Brillants d'Aristide (joli jeu de mots inspiré du nom de la rue où elle se trouve, Aristide Briand) depuis six ans. Dès l'ouverture, elle a fait le choix de proposer des produits insolites et uniques au Havre. Par exemple, Yolande a été la première à mettre dans ses rayonnages les objets de la marque japonaise Kimmidoll : ils sont aujourd'hui fameuses et très prisés. Bien sûr, tout ce qui plaît à Yolande et qu'elle a choisi pour son originalité et sa qualité ne remporte pas systématiquement un tel succès, mais elle ne déroge pas

pour autant à sa ligne de conduite : « Mon principe est de ne pas faire ce que les autres font déjà. Mais nous essayons de proposer un éventail d'objets qui puisse plaire à tous les goûts et à tous les âges », dit-elle. Ainsi trouve-t-on des bijoux en ivoire végétal venus d'Equateur, des sacs fabriqués par des ouvrières du Cambodge, des sculptures en pierre de savon, des parapluies carrés, démontables et imprimés, sortis de l'imagination du Français Gérard Delos, les peluches Petites Marie, des mobiles de marque norvégienne que l'on trouve en général dans des musées d'art contemporain, des colliers fleurs de peau, etc.

Souvent Français, souvent écolo

La diversité et l'exclusivité ne sont pas de vains mots ici, le développement durable non plus. Yolande privilégie aussi dans ses choix d'objets ceux qui ont une démarche écologique. Elle s'efforce également de mettre en valeur les artisans français : la boutique est en effet classée non par catégorie mais par créa-

teur, et beaucoup viennent des quatre coins du pays. Elle sait dénicher les petits artisans qui ont su avoir une idée audacieuse et oser l'objet décalé, comme L'épicerie des bidules, une toute jeune entreprise de région parisienne qui fabrique des objets de la maison au design ludique. « On vient ici pour faire plaisir, dit Yolande. Mais aussi pour se faire plaisir ». L'originalité ? Un risque à prendre...

LES BRILLANTS D'ARISTIDE

OBJETS DE DÉCORATION ET CADEAUX

267 RUE ARISTIDE BRIAND 76600 LE HAVRE

02 35 25 22 16

@ boutiquelesbrillants@gmail.com

www.lesbrillantsdaristide.com

GÉRANTE : YOLANDE VARIN

EFFECTIF : 2

DATE DE CRÉATION : 2006

16

LES RÉSEAUX SOCIAUX SONT-ILS FAITS POUR VOUS ?



EN BREF

FACEBOOK, VIADEO, TWITTER... ET LES AUTRES !

Facebook et Google + offrent la possibilité de créer un profil (page personnelle ou page fan) et d'y publier des informations, dont on peut contrôler la visibilité : simple partage d'informations ou constitution de pages et de groupes visant à se faire connaître.

Viadeo et LinkedIn sont des plateformes de mise en relation professionnelle et aussi des outils de gestion de réputation en ligne.

Twitter est une plate-forme de micro-blogging qui permet de poster de courts messages de 140 caractères, des « tweets » (gazouillis en anglais). On y partage des infos, des liens ou des photos... C'est aussi une façon efficace, de faire une veille de l'information en suivant d'autres personnes ou entreprises.

LES RÉSEAUX SOCIAUX SONT CHAQUE JOUR UN PEU PLUS INCONTOURNABLES ET S'AFFIRMENT COMME DES OUTILS DE COMMUNICATION, DE PROSPECTION, DE FIDÉLISATION. ALORS, LES UTILISER OU PAS ? AVEC QUELS MOYENS ? QUELLE PLACE LEUR ACCORDER DANS VOTRE STRATÉGIE ?

Encore balbutiants voire inconnus voici quelques années, les réseaux sociaux se sont imposés dans la vie de tous les jours et le nombre de leurs utilisateurs croît de façon exponentielle. D'abord chez les internautes privés puis, par capillarité, chez les professionnels. Comment d'ailleurs ignorer que le lien social ainsi créé est devenu continu et que, si une entreprise n'utilise pas officiellement ces nouveaux vecteurs, ses collaborateurs assument bien souvent et à son insu ce rôle pour elle. L'enjeu est donc double : apprivoiser les réseaux sociaux pour les adapter à ses moyens et à sa stratégie mais aussi apprendre à maîtriser leur usage par ses propres salariés. Pour ce faire, la formation peut être un moyen d'accroître leurs compétences et d'en faire des têtes de réseau au service de votre image, de votre développement. Puisque votre entreprise vit au travers de collaborateurs devenus nomades, faites-en des ambassadeurs. Alors, utiles ou futiles les réseaux sociaux ? La question ne se pose quasiment plus, tant l'universalité de leurs usages permet de s'adapter à

vos propres desseins : communiquer entre professionnels ou vers une communauté de consommateurs, attirer vers vos produits ou votre magasin, organiser des événements...

Les ingrédients pour réussir

Pour collecter des informations sur vos prospects, acquérir de la visibilité, capter de nouveaux internautes, développer votre réputation ou fidéliser une communauté, les réseaux sociaux sont performants... à condition de bien les utiliser. Le choix du « bon » réseau, le temps consacré et la pertinence des informations (en fonction de leur actualité, de leur intérêt) sont primordiaux pour que ces outils vous aident et ne se retournent pas contre vous : une page mal gérée nuit à votre e-réputation. Quoiqu'il en soit, la priorité reste la définition de votre propre projet. Vérifiez ensuite que vous pourrez consacrer le temps nécessaire à la poursuite de vos objectifs. Une demi-heure par jour peut suffire. Le curseur doit aussi être placé correctement entre l'investissement temps/argent consenti et vos attentes. L'utilisation des dif-

DES OUTILS DE MOBILISATION ET DE COOPÉRATION

La CCI intègre les réseaux sociaux dans sa palette d'outils de communication. C'est notamment le cas lors d'opérations ou manifestations dont elle est à l'origine. Pour la Ligne Nouvelle Paris Normandie, le lancement du site ouvronslovoie.fr a bénéficié d'un relais sur Facebook permettant de former une communauté de soutien et de suivi et ainsi de relayer l'information auprès du plus grand nombre d'internautes. Cet effet "viral" est l'un des atouts des réseaux sociaux. Cette démarche a notamment permis de toucher une cible jeune et de générer un plus grand nombre de signatures en faveur du projet. Pour que la communauté reste mobilisée, des informations pertinentes sont régulièrement postées sur l'avancement des débats et du projet. Cette animation ininterrompue permet aujourd'hui à la page ouvronslovoie de compter près de

1 000 fans. De même, l'organisation de la deuxième édition de l'événement SEAGITAL autour de la marétique s'appuie depuis ses débuts sur l'effet réseau : non seulement pour la promotion de la manifestation mais aussi pour le recrutement de partenaires actifs dans la définition des sujets propres à la marétique. La constitution de communautés thématiques rend possible une large diffusion des problématiques et une réaction ciblée et pertinente de la part d'acteurs ou suiveurs clairement sélectionnés pour leur légitimité dans un domaine particulier : Viadeo, LinkedIn mais aussi Facebook, Google Plus et Twitter bruisent d'échanges qui participent à la naissance de synergies entre experts, entreprises, laboratoires ou établissements d'enseignement supérieur.

férents réseaux étant très abordable techniquement, votre suivi fera toute la différence : soyez présent régulièrement, avec des éléments pertinents et conformes à vos valeurs et à vos cibles. Le risque est sinon de perdre la maîtrise d'outils dont la portée est immédiate et à grande échelle. En revanche, bien utilisés, les différents leviers du web peuvent devenir pour vous les instruments marketing les plus rentables. Pour commencer, mobilisez votre réseau relationnel : vous en avez tous un !

EN BREF

Le 22 octobre, le CLIC et la CCI du Havre proposent aux hôteliers-restaurateurs une formation E-tourisme « Les réseaux sociaux et les entreprises touristiques ». Cette journée de formation sera suivie d'un rendez-vous individuel de 2h. Son coût de 580 € peut être pris en charge par les fonds de formation.



CONTACT CLIC

ISABELLE CHERGUI



isabelle.chergui@basse-normandie.cci.fr
02 35 11 25 53

COUP DE POUCE AUX ENTREPRISES



NADÈGE BELLOCHE / MODE DIGITAL

Parce que les entreprises n'ont pas toujours les compétences ni le temps indispensables à la gestion des réseaux sociaux, Mode Digital leur apporte l'aide nécessaire pour créer, développer et animer des communautés en fonction de leurs objectifs : notoriété, prospection... « À chaque priorité son réseau : Twitter, Face-

book, LinkedIn, chaque réseau a sa propre communauté. L'important est de bien le choisir pour bien s'y consacrer en suscitant l'implication des internautes », explique Nadège Belloche, qui prend en charge leur gestion (community management) ou leur prodigue la formation adéquate.

Depuis la création de Mode Digital en mars dernier, elle note une grande appétence des entreprises ou commerçants qui ont tous un même besoin de pédagogie. Les réseaux sociaux réclament en effet de l'investissement, en temps et donc en argent, mais rapportent aussi : « Certains secteurs comme le commerce, la communication, le tourisme ou le tertiaire ont le plus à gagner. Les entreprises ayant misé sur les réseaux sociaux ont vu ces dernières années leur chiffre d'affaires croître 7% plus vite que les autres ».

DU E-COMMERCE AU E-NOMADISME



ANTHONY AGOUTIN / GÉRANT BOUTIQUE SPLIT, LE HAVRE

Plutôt pionnier en matière numérique (nous avons créé un site de vente en ligne voici 10 ans), cela fait déjà 3 ans que j'ai opté pour les réseaux sociaux. Aidé par un ami qui m'a montré combien la création et la gestion d'une page étaient aisées, j'ai misé sur ce nouveau média, moins gourmand en temps et en énergie qu'un site de e-commerce. Entièrement gratuit, Facebook est de loin le vecteur marketing le moins cher pour une efficacité réelle et mesurable : l'information passe en direct et se trouve démultipliée par les liens entre réseaux

LES RÉSEAUX POUR FAIRE BOUGER LE HAVRE



PASCAL BEURAIN / GÉRANT DE LA BRASSERIE LA SUITE..., LE HAVRE

J'ai créé La Suite... dans un quartier d'activité tertiaire, sur l'axe porteur du boulevard

et communautés, de plus en plus sous l'effet d'une généralisation des smartphones qui permet de toucher nos publics partout où ils se trouvent. Je consacre en moyenne une demi-heure par jour à la mise à jour des informations. Pour plus de pertinence et d'engouement, je veille à apporter des informations qui ne concernent pas seulement ma boutique de vêtements, chaussures et accessoires. Je mets en avant des nouveautés musicales, des événements et des actualités locales, contribuant ainsi à un effet de communauté. L'important est de sélectionner l'information qui ne heurtera aucune sensibilité. Le recrutement se fait ainsi de façon naturelle, par capillarité entre les réseaux des nombreuses personnes qui nous suivent. Avec le recul, j'opterais aujourd'hui pour une page Fan plutôt que pour une page personnelle où le nombre d'amis est limité à 5 000. C'est pourquoi j'ai préconisé la création d'une telle page pour l'association de commerçants Centre Halles : chaque commerçant participant bénéficiera ainsi d'une visibilité accrue puisque ses propres informations Facebook seront automatiquement relayées sur la page de l'association ainsi que vers Twitter ou LinkedIn. L'idéal serait que toutes les associations de commerçants fassent de même pour que l'on puisse créer un véritable réseau autour d'opérations communes.

de Strasbourg. Le chantier du tramway m'a conforté dans le choix d'utiliser Facebook comme vecteur de communication avec ma clientèle. Très réactif, gratuit et faiblement chronophage (½ heure par jour en moyenne), c'est un moyen de partager et de créer du lien. Je veille à y apporter un contenu pertinent : informations sur nos offres, sur la réglementation (charte de vie nocturne), sur nos coups de cœur musicaux ou autres et sur les travaux en cours : cela nous a permis de communiquer positivement et d'organiser des opérations spéciales de type barbecue. L'effet "viral" est immédiat grâce au relais de nos 1 500 "amis". Plus facile à gérer qu'un site Internet, Facebook nous permet de faire bouger les gens et de fidéliser une clientèle qui aurait pu perdre l'habitude de nous fréquenter en raison du chantier tramway. Aujourd'hui, je souhaite créer une page de quartier, peut-être pour l'association de commerçants que j'aimerais voir naître autour du boulevard de Strasbourg et de la place du Chillou.

CRÉER SON PROPRE RÉSEAU DE PARTAGE

CORRINE CHARTIER / GÉRANTE DE INTERFACE, LE HAVRE

Depuis 2008, Corrine Chartier et Philippe Henry aident les organisations – notamment les TPE et PME – à mettre en œuvre les outils et orientations qui leur permettent d'améliorer leur performance sociétale et de s'inscrire dans une démarche durable. Les prestations de conseil, d'études ou de formation d'InTERREface, toujours adaptées aux objectifs propres et à la typologie de l'entreprise, viennent ainsi en appui d'une démarche citoyenne consciente des enjeux d'avenir. « Nous travaillons beaucoup sur l'innovation sociale et la mise en pratique des principes de développement durable, ce qui implique de travailler autrement, en faisant notamment appel à l'intelligence collective. Nous avons mis en place une plate-forme collaborative pour que nos clients poursuivent leurs échanges sur un espace privé, autour de groupes de discussions thématiques que nous co-animons », explique Corrine Chartier. Développée à partir de logiciels libres, cette plate-forme simple d'utilisation permet de prolonger l'accompagnement et, grâce aux forums de discussion, favorise le travail collaboratif et le lien social entre les membres d'une communauté de pratique. Intégrée aux prestations d'InTERREface, son utilisation s'inscrit dans la dématérialisation des supports de travail et présente une réelle cohérence par rapport à la démarche de mise en réseau des acteurs.



PHILIPPE HENRY, CORRINE CHARTIER, NESRINE BOULENOUAR

UN LEVIER POUR NOS MÉTIERS ET RECRUTEMENTS



SONIA LEPLAT / RESPONSABLE RH DE POINT P NORMANDIE

Filiale du Groupe Saint-Gobain, le Groupe Point. P est leader de la distribution de matériaux de construction en France. Au Havre, nous gérons le négoce au niveau des 5 départements normands, soit un millier de collaborateurs sur 70 agences. Généralement, les

métiers liés au Bâtiment souffrent d'un déficit de notoriété alors même que nous sommes d'importants recruteurs dans ce secteur. Pour donner une nouvelle approche à notre communication en matière de recrutement, nous avons choisi de nous intéresser aux réseaux sociaux. Nous avons opté pour le Portail Estuaire Emploi (www.estuaire-emploi.com) mis en place par la CCI du Havre et dont nous sommes partenaire. Cet outil donne une visibilité accrue à nos offres car il permet de toucher l'ensemble des sites partenaires de l'emploi et de la formation, et surtout d'être présent sur les différents réseaux sociaux : Viadeo, Facebook... Nos recrutements – du magasinier au chef d'agence en passant par le vendeur – s'en trouvent facilités. C'est donc devenu un automatisme d'autant que la gestion est simple : il suffit d'effectuer les mises à jour en ligne. Nous utilisons également le Portail pour recruter les jeunes qui intégreront le nouveau BTS Technico-Commercial « Matériaux du Bâtiment » en alternance que nous avons créé avec le Gréta et le lycée Auguste Perret. Pour la deuxième promotion qui débute en septembre, le Portail et le relais offert par les réseaux sociaux sont particulièrement pertinents : nous touchons ainsi plus efficacement un public utilisateur des nouveaux supports numériques.

UN OUTIL DE CONTACT FORMIDABLE

J'accompagne les salariés en mobilité professionnelle – départ, arrivée, stage, déplacement – et m'occupe des formalités de leur accueil en région normande, depuis la recherche de logement jusqu'aux démarches administratives, inscription scolaire, abonnement eau ou électricité... Les réseaux sociaux sont devenus incontournables pour mon activité. C'est un outil relationnel et commercial formidable si l'on choisit le bon vecteur : Viadeo, plus régional ou LinkedIn, plus international. Facebook est selon moi trop personnel.



RAPHAËLLE FRÈRE / RELO SERVICES

DES RECRUTEMENTS PLUS EFFICACES



CHRISTOPHE FLAMME / DIRECTEUR D'AGENCES
GROUPE DU HAVRE, SQUARE HABITAT PRÉSENCE IMMOBILIÈRE

Pour ses recrutements dans le cadre de l'expansion du Groupe en Haute-Normandie et notamment en région havraise (5 agences, 25 collaborateurs), Square Habitat Présence Immobilière a souhaité utiliser des vecteurs originaux et innovants au-delà des médias classiques qui restent néanmoins sollicités. Pas encore présente sur les réseaux sociaux, la structure s'est rapprochée de Pôle Emploi et de la CCI qui lui ont proposé de profiter du Portail Emploi de l'Estuaire et des réseaux sociaux utilisés par la CCI. Au terme d'une campagne de communication de six semaines, une journée portes ouvertes doublée d'un speed dating a permis d'accueillir 16 candidats dont 9 issus des actions liées aux réseaux sociaux. « La CCI avait mis en place un module de pré-sélection qui a permis d'identifier les 25 CV les plus pertinents du Portail. Nous avons recruté deux collaborateurs grâce à cette opération. Nous aurons à nouveau le réflexe réseaux sociaux à l'avenir », confie Christophe Flamme.

	CONTACT cci BLANDINE CHARLET
	bcharlet@havre.cci.fr 02 35 55 26 11



VIE DU COMMERCE

OPÉRATION SÉDUCTION

« WELCOME TO LE HAVRE », C'EST LE NOM DU DISPOSITIF LANCÉ PAR PLUSIEURS ASSOCIATIONS DE COMMERÇANTS HAVRAIS, EN PARTENARIAT AVEC LA CCI ET LA VILLE DU HAVRE, DEPUIS LE 30 MAI DERNIER ET JUSQU'AU 28 JUILLET POUR ATTIRER LES CROISIÉRISTES ET TOURISTES. EXPLICATIONS.

Mais où vont-ils ? Que font-ils ? « Ils », ce sont tous les croisiéristes débarquant des paquebots et des ferries. Régulièrement, les restaurateurs et commerçants de la ville les voient dans les rues, sans qu'ils franchissent leurs portes. Et ils sont de plus en plus nombreux ! En 2012, ce sont 120 paquebots transportant 230 000 passagers et 85 000 membres d'équipage qui vont faire escale au Havre. Une opération a été mise en place afin de séduire cette manne de touristes.

« Welcome to Le Havre » se présente sous la forme d'un petit dépliant, remis à la descente des bateaux et dans les hôtels participants. Sur le thème de « Une journée au Havre, ville d'histoire et de shopping », il donne droit à une entrée gratuite pour les deux expositions du moment : « Les arts de la table à bord des paquebots » à l'Espace Graillot et « Le paquebot France » au MuMa (Musée Malraux). Cette gratuité est conditionnée par la ou les visite(s) chez des commerçants partenaires qui auront préalablement tamponné le dépliant. Un bon de réduction de 5€ pour 30€ d'achat, à valoir dans plus de 250 boutiques et restaurants du centre-ville, figure également dans l'offre du dépliant. C'est donc une formule « tout en un »

qui est proposée aux visiteurs afin de les inciter à fréquenter les magasins et les musées.

Opération Grand Stade en septembre

Les associations de commerçants (Centre Halles, Notre Dame, Saint-François, Saint-Vincent et Thiers-Coty) ont donc décidé de donner un coup d'accélérateur à leurs activités en essayant ainsi d'attirer les touristes. Mais leur dynamisme s'adresse aussi aux Havrais : en septembre prochain, ils organisent également l'opération « Grand stade » : un jeu concours va être lancé pour gagner des centaines de places pour le match événement de la rentrée, le 9 septembre, réunissant les anciens du Real Madrid avec notamment Zinedine Zidane et le HAC. Des tickets à gratter pour les places seront remis aux clients des magasins participants : de quoi inciter la clientèle à venir faire ses achats de rentrée !

	CONTACT cci CÉDRIC MAILLET
	cmaillet@havre.cci.fr 02 35 11 25 13

TEXTO



PEGGY LAMOTTE / GÉRANTE DU RESTAURANT L'ORCHIDÉE, DANS LE QUARTIER SAINT-FRANÇOIS

« On voit de plus en plus passer des touristes devant nos magasins, parfois une centaine dans la journée mais il est rare de les voir franchir nos portes. Il fallait que l'on tente quelque chose, et de préférence tous ensemble. Avec l'aide de la Ville et de la CCI, les associations de commerçants se sont donc regroupées pour monter cette opération qui va faire figure de test : elle va nous permettre de savoir un peu mieux qui sont ces touristes, ce qu'ils recherchent, ce qu'ils ont envie de faire au Havre. Certains profitent de l'escale pour aussitôt prendre un car et partir visiter la Normandie ou Paris, mais il y a de quoi faire dans notre ville ! Nous espérons tous beaucoup de ce dispositif qui est le premier dans son genre. »



VIE DU COMMERCE / ANIMATION

FÊTE DU COMMERCE

LE MARCHÉ DOMINICAL D'HARFLEUR, LE PLUS ANCIEN ET LE PLUS IMPORTANT DU TERRITOIRE, FAIT PEAU NEUVE. RENDEZ-VOUS LE 22 JUILLET PROCHAIN.

Un marché, c'est un rendez-vous traditionnel et fédérateur, qui participe de l'identité, du lien social et de l'image d'une ville. A Harfleur, le marché dominical tient presque de l'institution : situé dans le centre-ville historique, il réunit plusieurs dizaines de commerçants depuis de nombreuses années. Mais au même titre que les commerces sédentaires, il a besoin d'être renouvelé pour fidéliser ses clients et en attirer de nouveaux. Afin de redynamiser à la fois le marché et le commerce de proximité, un travail conjoint entre la CCI et les commerçants a donné lieu à une nouvelle organisation. Une formule qui sera inaugurée le 22 juillet prochain. Les emplacements ainsi que le règlement ont été revus, et de nombreuses animations sont prévues. Tout en faisant leur marché, les chalands trouveront également à se divertir. Jeux, animations, musique, le nouveau marché d'Harfleur s'annonce comme une vraie fête.



© iStock Photo



VIE DU COMMERCE / RÉGLEMENTATION

LA VENTE EN LIQUIDATION

La liquidation est la mise en vente accélérée de la totalité, ou d'une partie des marchandises d'un établissement commercial. Cette opération est précédée ou accompagnée de publicité.

Elle fait l'objet d'une autorisation administrative, qui doit être justifiée par :

- une cessation définitive de l'activité
- une suspension de l'activité saisonnière
- un changement d'activité
- une modification substantielle des conditions d'exploitation

La demande d'autorisation doit être adressée au Sous-préfet deux mois au moins avant la date prévue pour la vente. Ce délai peut être réduit à 5 jours en cas de fait imprévisible interrompant le fonctionnement normal de l'exploitation (ex : incendie, inondation, décès...). La demande doit exposer et justifier les motifs et les dates. Elle doit être accompagnée d'un inventaire détaillé des marchandises concernées. Il est interdit de proposer à la vente d'autres marchandises que celles figurant à cet inventaire. La durée maximale de la liquidation est de deux mois, ce délai est réduit à 15 jours en cas de suspension saisonnière de l'activité. Dans le délai de 6 mois qui suit l'autorisation, le demandeur a obligation de justifier la réalisation du motif qui est à l'origine de la vente en liquidation.

EN BREF

MENTIONS LÉGALES D'UN SITE INTERNET

Le site Internet d'une entreprise est soumis à une réglementation précise. Selon votre statut, des mentions légales doivent nécessairement apparaître :

Entreprise individuelle :

- Nom – prénom
- Domicile
- Numéro d'inscription au RCS ou au RM

Société :

- Dénomination ou raison sociale
- Forme juridique
- Siège social
- Montant du capital social

Quel que soit le statut, vous devrez également indiquer :

- Numéro d'inscription au RCS ou au RM
- Numéro de téléphone
- Nom du responsable de la publication (le cas échéant, celui du responsable de la rédaction)
- Nom, dénomination sociale ou raison sociale et coordonnées de l'hébergeur du site Internet

Vous pouvez regrouper toutes ces informations sur une page intitulée « informations légales » ou « qui sommes-nous »...

Si votre site Internet est également marchand, des informations complémentaires sont nécessaires :

- Adresse de l'établissement et courriel
- Si assujetti TVA : mentionner le numéro individuel d'identification
- Si activité soumise à un régime d'autorisation, nom et adresse de l'autorité l'ayant délivrée
- Les professions réglementées doivent également indiquer les règles professionnelles applicables et le titre professionnel
- Informations relatives aux modalités de vente à distance (modalités de paiement, droit de rétractation, frais et conditions de livraison)



CONTACT cci
MICHEL DRAPE



mdrapre@havre.cci.fr
02 35 55 27 14



CONTACT cci
OLIVIER ROCHE



oroche@havre.cci.fr
02 35 55 26 25

22



INNOVATION

ACCOMPAGNER EFFICACEMENT LES PROJETS

CRÉÉ À L'INITIATIVE DE LA CCI DU HAVRE, LA CODAH ET L'UNIVERSITÉ EN 2011 ET ANIMÉ PAR LE HAVRE DÉVELOPPEMENT, LE DISPOSITIF INOCÉANE OFFRE AUX PORTEURS DE PROJETS UN ACCOMPAGNEMENT DE PROXIMITÉ ET UN RÉSEAU DE COMPÉTENCES ET D'EXPERTISES. PREUVE À L'APPUI.

OPINION

JÉRÉMIE BIGO / CRÉATEUR D'ENTREPRISE

« Quand on est créateur, on a une idée mais on n'a pas tous les éléments pour la concrétiser et on est souvent seul. INOCÉANE nous permet de nous confronter à des professionnels, d'avoir des visions extérieures, de penser à tous les aspects. Le dispositif nous met en relation également avec les bonnes personnes, nécessaires pour mettre le projet sur les bons rails. On est suivi de très près et de façon très constructive, pendant toute l'élaboration du projet. Et au bout du compte l'idée débouche sur la réalité. »

INOCÉANE, réseau technopolitain de l'entrepreneuriat innovant en région havraise, a été créé afin de soutenir des créateurs ou des porteurs d'idées audacieuses au sein des entreprises du territoire. Dans une démarche dans laquelle on est souvent démuni, inexpérimenté et isolé, il a paru important de proposer aux projets innovants une aide plurielle et adaptée à chacun. Jérémie Bigo a ainsi été accompagné depuis décembre dernier dans son projet de création : au départ, l'idée est de proposer des solutions de chauffage aux particuliers. La singularité réside principalement dans le fait de pouvoir proposer selon les spécificités de chaque client, le bois, le fioul, le gaz... La réduction des marges permet en outre la diminu-

tion des coûts et la solution proposée au client permet de réaliser des économies d'énergie importantes (30 à 40%). L'intérêt principal du dispositif INOCÉANE est d'avoir proposé à Jérémie Bigo des rencontres avec des professionnels avec lesquels il a pu confronter son projet : leurs points de vue, leurs questions, leurs mises en perspectives ont permis de faire évoluer et progresser le projet. L'entreprise, MyChauffage.com, va voir le jour en juillet !



CONTACT INOCÉANE

PIERRE VAN CAENEGEM



p.vancaenegem@havre-developpement.com
02 32 74 00 37 - www.inoceane.eu



Le bon sens a de l'avenir →

Professionnels

Quand on monte sa boîte, autant avoir le bon mode d'emploi.

jesuisentrepreneur.fr

Des outils et un réseau pour vous faciliter la tâche. En plus c'est gratuit*.

* Hors coût de connexion Internet.

CAISSE RÉGIONALE DE CRÉDIT AGRICOLE MUTUEL DE NORMANDIE-SEINE Siège social: Cité de l'Agriculture, Chemin de la Bretèque 76230 BOIS-GUILLAUME - RCS ROUEN 433 786 738 - Adresse postale: BP 800 - 76238 BOIS-GUILLAUME CEDEX - Tél: 02.27.76.60.30 - www.ca-normandie-seine.fr - Société coopérative à capital variable agréée en tant qu'établissement de crédit - Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances ORIAS sous le numéro 07 025 320.

INNOVATION

DYNAMISER LA RECHERCHE

23



YANN ALIX / SEFACIL

Sefacil est une fondation lancée en 2010 par la SOGET et placée sous l'égide de la Fondation de France. Son objectif ? « Soutenir la recherche appliquée et l'innovation en fédérant les savoirs et les intelligences du monde francophone et francophile autour de projets de recherche concernant les domaines por-

tuaire, maritime et logistique », explique Yann Alix, délégué général de Sefacil. En d'autres termes, il s'agit de développer une dynamique peu présente en France pour l'instant – alors qu'elle est fréquente dans les pays anglosaxons en particulier – entre les chercheurs et les professionnels qui œuvrent dans un même but : concevoir le monde de demain.

En tant que fondation, Sefacil a une vocation philanthropique et de mécénat : son but est de nouer des dialogues entre des partenaires éloignés géographiquement mais aussi dans leurs pratiques, et de soutenir financièrement les projets qui vont dans ce sens. Dans cette perspective, l'ouvrage que la fondation

va publier à la rentrée 2012 est exemplaire : intitulé « Les Corridors du transport », il est le résultat de la collaboration de 25 contributeurs, chercheurs et professionnels du secteur, qui se projettent à la fois individuellement et ensemble, dans des scénarii futurs. « Sefacil tisse un réseau mondial de savoirs et de compétences, ajoute Yann Alix, afin de dynamiser la recherche. C'est en échangeant qu'on bâtit l'avenir. » Et c'est au Havre, cité portuaire justement ouverte sur les échanges internationaux, qu'a choisi de se baser cette fondation qui porte les projets portuaires, maritimes et logistiques de demain.

www.sefacil.com

CLUBS & RÉSEAUX

LE CLUB DE REPRENEURS DU HAVRE FÊTE SES 5 ANS

CRÉÉ EN 2007, LE CLUB DE REPRENEURS DU HAVRE, DOUBLEMENT PORTÉ PAR LA CCI ET PAR LE MEDEF VIA ACCENT, EST UN DISPOSITIF INTELLIGENT ET EFFICACE POUR TOUS CEUX QUI ONT UN PROJET DE REPRISE D'ENTREPRISE, UNE DÉMARCHE COMPLIQUÉE OÙ L'ON EST SOUVENT ISOLÉ.

« L'atout premier de notre club, c'est le partage d'expérience et la mise en réseau », expliquent les animateurs. Avec sa quinzaine de membres et une réunion mensuelle en moyenne, ce dispositif a pour but d'accompagner les repreneurs dans leur projet. Car le chemin est long et complexe. 70% des projets des membres du club se concrétisent très au-delà des 10% de moyenne nationale. Dans l'environnement favorable créé par la CCI du Havre et le MEDEF, le club contribue à construire et à faire aboutir les projets.

Ce dispositif innovant a déjà fait ses preuves. S'adaptant au projet de chacun, effectuant un important travail préalable de cadrage, le Club ouvre toutes les portes nécessaires au repreneur : il aiguille vers les notaires, banquiers, avocats, et bien sûr vers les cédants. Chaque projet est soumis au regard critique de l'ensemble des membres : chacun apporte sa pierre, permettant des avancées significatives nourries de l'expérience des uns et des

autres. Et cette mise en réseau va au-delà : « les repreneurs issus du club restent en contact ensuite, une fois installés, et continuent ainsi à dynamiser leur activité. Notre but est également de contribuer à la pérennité du tissu économique local : c'est aussi une manière de faire vivre la région et le territoire de l'estuaire qui présente de belles opportunités. Et c'est en travaillant ensemble qu'on les concrétise ».

	CONTACT CCI
	FRANÇOIS-XAVIER GARCIA
	02 35 55 27 19 fxgarcia@havre.cci.fr

	CONTACT MEDEF / ACCENT
	BERTRAND CUIR
	02 35 10 10 43 bcuir@accent-en-normandie.com



© iStock Photo

REPÈRES

Le club de repreneurs du Havre a permis :

- 23 reprises et 4 créations d'entreprises depuis son lancement au 1^{er} trimestre 2007
- 82,4 M€ de chiffre d'affaires cumulé (CA à la date de la reprise)
- 453 emplois maintenus ou sauvegardés (effectif à la date de la reprise)



Gérard Adsuar, directeur financier adjoint de Lagardère SCA et membre du comité exécutif du groupe, a été nommé parrain des étudiants du Master 1 Grande Ecole. Son engagement et sa carrière internationale au sein du groupe Lagardère témoignant de l'exemplarité de son parcours, il a désormais pour rôle d'accompagner et de conseiller la promotion dans ses choix professionnels, et ce pendant les deux années du cycle Master. Il a rencontré ses 444 filleuls le mercredi 23 mai dernier, sur le campus de Caen, au cours de la traditionnelle cérémonie de parrainage.

Des prix à l'International Marketing Week

Du 25 au 30 mars dernier, près de cent étudiants internationaux avaient rendez-vous à Louvain-la-Neuve, en Belgique, pour se défier dans le cadre de la cinquième édition de l'International Marketing Week. Leur challenge : repenser, en cinq jours, les emballages de deux produits proposés par l'enseigne commerciale Delhaize pour les rendre plus attrac-

FORMATION

ÇA BOUGE À L'EM NORMANDIE

UN NOUVEAU PARRAIN POUR LES ÉTUDIANTS DE MASTER 1 GRANDE ECOLE, TROIS ÉTUDIANTES PRIMÉES : L'EM NORMANDIE EST EN PLEINE FORME EN CETTE FIN D'ANNÉE. DE QUOI DONNER ENVIE DE LA REJOINDRE DÈS SEPTEMBRE PROCHAIN.

tifs et plus écologiques. Sur le grill : des fines herbes et des frangipanes. Dispatchés en sept équipes mixtes, les candidats ont dû rivaliser d'ingéniosité, d'audace et de créativité pour se distinguer devant trois équipes de jurys. Le palmarès a mis à l'honneur trois élèves du Bachelor en Management International. Pauline Belin a reçu le prix des professeurs pour son packaging en verre recyclé ; Merve Topaloglu et Patricia Edward, concourant dans la même équipe, se sont quant à elles distinguées devant le jury de la Wallonie pour leurs emballages individuels alliant innovation, écologie et facilité de transport. Une triple victoire aux couleurs de l'EM Normandie !

Rentrée 2012

Cette fin d'année est l'occasion de rappeler que l'EM Normandie propose des formations courtes qui sont encore ouvertes aux inscriptions pour la rentrée 2012. Pour les étudiants titulaires d'un Bac+2/3/4 ou 5, et pour les professionnels à la recherche d'une formation intensive et professionnalisante, plusieurs pro-

grammes dispensés en un an sont proposés :

- Master Spécialisé, MSc ou 3ème cycle dans un domaine d'expertise précis : entrepreneuriat, tourisme, événementiel, marketing, développement territorial, logistique...
- Bachelor Planificateur des Prestations Logistiques Internationales : programme de niveau II, certifié au RNCP. Sa vocation : former des professionnels de la logistique internationale, capables de mettre en œuvre des modèles complexes et évolutifs, en phase avec les nouvelles exigences des entreprises.

Plus d'informations (clôture des inscriptions, tarifs, conditions d'admission...) sur le site de l'EM Normandie :

 www.em-normandie.fr



CONTACT EM NORMANDIE
CLÉLIA JANVIER



c.janvier@em-normandie.fr
02 32 92 58 44

FORMATION

FORMER VOS FUTURS COMMERCIAUX

PLUS D'UN POSTE SUR DEUX D'ATTACHÉ COMMERCIAL RESTE DIFFICILE À POURVOIR. SOUCIEUX D'ADAPTER SON OFFRE AUX BESOINS DES ENTREPRISES, CCI&CAUX ENRICHIT SA PALETTE DE FORMATIONS NÉGOVENTIS ET LANCE À LA RENTRÉE 2012, UN NOUVEAU CYCLE DE FORMATION À CE MÉTIER.

Le réseau Négoventis rassemble l'offre de formation aux métiers commerciaux des Chambres de Commerce et d'Industrie (85 CCI adhérentes). 8 certifications de Bac à Bac + 3 sont proposées et plus de 200 cycles sont organisés sur l'ensemble du territoire national. CCI&CAUX, par le biais de ce réseau, offre un parcours de professionnalisation au métier d'attaché commercial, étalé sur 12 mois, qui vise un large public : des salariés dans le cadre d'une période de professionnalisation, d'un DIF ou d'un CIF ayant au minimum trois an-

nées d'expérience professionnelle et qui souhaitent évoluer vers une fonction commerciale, ou de jeunes débutants de niveau IV (Bac validé) dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, issus par exemple d'une filière de formation technique et qui souhaitent acquérir une double compétence.

Au terme de cette formation très opérationnelle (75% du temps en entreprise), les participants seront capables de concevoir et mettre en œuvre un plan d'action opérationnel,

de mener une négociation commerciale et de gérer un portefeuille de clients et de prospects. Le cycle débouche sur l'obtention d'un titre reconnu par l'Etat de niveau III (Bac +2).



CONTACT CCI&CAUX



Brigitte Bapt 06 70 14 07 67
Vincent Canel 06 73 18 37 02
institut.alternance@ccicaux-formation.com

SE DÉVELOPPER

LA MARQUE « NORMANDIE »

L'ASSOCIATION « BUY NORMANDIE », PORTÉE PAR LE RÉSEAU CONSULAIRE NORMAND, PROPOSE AUX ENTREPRISES DE COMMUNIQUER SOUS UN LABEL RÉGIONAL COMMUN. L'IDÉE SUSCITE L'ENGOUEMENT.



Daniel Génissel, Jean-Claude Lechanoine, Stéphanie Yon Courtin, Jean Pierre Désormeaux, Bruno Lefebvre

« C'est l'ambiance start-up ! » Pour Jean-Claude Lechanoine et Jean-Pierre Desormeaux, les espérances sont largement dépassées. Les présidents des CCI Régionales de Haute et Basse-Normandie ont lancé officiellement l'association Buy Normandie, le 20 avril dernier, dans une atmosphère de plébiscite. Déjà près de 100 partants pour ce projet de marque régionale, porté par le réseau normand des CCI. « Près de 400 autres sont prêtes à nous rejoindre », savourent les deux présidents. Pourquoi une telle démarche ? « Dans la concurrence entre territoires, la capacité à se distinguer est primordiale. En créant ce signe d'appartenance, en se rangeant sous une même bannière, les entreprises et les produits normands vont bénéficier de la réputation de la région dans le monde, mais ils vont aussi en véhiculer une image positive. »

Le mot « Normandie » jouit en effet d'une forte notoriété à l'étranger : « un capital de marque évident. » Les entreprises, mais pas uniquement elles, pourront bénéficier du label. « L'originalité de la démarche réside dans sa dimension multisectorielle, souligne Stéphanie

Yon-Courtin, directrice de l'association. Nous allons plus loin qu'un simple label produits, avec une marque de territoire qui intégrera les dimensions économiques, touristiques, culturelles, universitaires... » L'Ecole de Management de Normandie ou le Mémorial de Caen sont d'ailleurs déjà adhérents.

D'ici septembre, l'association va travailler à la diffusion de cette marque territoriale, au nom encore provisoire. « En tout cas ; on y retrouvera le mot Normandie », insiste Jean-Claude Lechanoine. Charte graphique, logo, critères de labellisation restent aussi à déterminer. Au-delà du simple label, les promoteurs de Buy Normandie veulent enfin initier un nouveau réseau d'échanges et d'influences de dimension normande. Le ticket d'entrée pour les entreprises sera modéré : « autour de 150€ ».



CONTACT BUY NORMANDIE
STÉPHANIE YON-COURTIN



s.yoncourtin@gmail.com
02 31 54 40 14

TEXTO



YVONNE DEMOREST / PDG DE HELLER JOUSTRA À TRUN

UN ARGUMENT POUR CONVAINCRE

« Je le constate très souvent : la Normandie a une forte renommée à l'étranger. Pour une entreprise comme la nôtre qui développe des parts de marché à l'export, une marque territoriale comme « Buy Normandie » sera un atout considérable. Mais pas seulement à l'extérieur. En France, à l'heure où l'on cherche à reconsolidier la production intérieure, ce sera un argument pesant, notamment pour convaincre les centrales d'achats. »



BERTRAND BELLANGER / PRÉSIDENT DE SEDIBEX À SANDOUILLE

CRÉER UN CERCLE VERTUEUX

« Notre entreprise est leader en Europe en matière de valorisation de déchets industriels : nous les collectons auprès d'entreprises du Grand Ouest à qui nous fournissons de la vapeur issue de la valorisation. Avec le label « Buy Normandie », c'est un peu le même principe d'économie circulaire que je veux défendre. La fierté d'être Normand doit nourrir les performances de nos entreprises, donc alimenter la fierté d'être Normand... C'est créer un cercle vertueux. »

PARLONS DE L'ENTREPRISE

TRANSMETTRE AUX JEUNES LA CULTURE ET L'ENVIE D'ENTREPRENDRE EN ORGANISANT DES TÉMOIGNAGES D'ENTREPRENEURS DANS LES ÉTABLISSEMENTS SCOLAIRES, TELLE EST LA VOCATION DE L'ASSOCIATION « 100 000 ENTREPRENEURS ».

REPÈRES

En 2011-2012 :

- **700 élèves de la région havraise et 300 dans le Pays d'Auge ont participé à ces rencontres avec des chefs d'entreprises**
- **60 interventions ont été organisées**
- **5 entrepreneurs de la région havraise et 31 du Pays d'Auge se sont impliqués dans cette démarche**

« Cette année nous avons été sollicités par 10 lycées, 11 collèges et plusieurs établissements de l'enseignement supérieur, principalement des IUT sur l'ensemble des deux territoires que nous couvrons : Le Havre et le Pays d'Auge », explique Florence Leclercq, chargée de mission de la CCI auprès de 100 000 entrepreneurs. Plus d'une centaine de chefs d'entreprise ont participé à des interventions auprès des jeunes de tous âges afin de mieux faire connaître le monde de l'entreprise, son

fonctionnement, ses métiers, ses potentialités. Forum des métiers, témoignage en classe, les formules sont nombreuses : tous ceux qui veulent s'investir sont les bienvenus.



CONTACT cci
FLORENCE LECLERCQ



02 35 55 26 10
normandie@100000entrepreneurs.com

CLUBS & RÉSEAUX

CLUBS DE CHEFS D'ENTREPRISE : ÉCHANGES PROMETTEURS

LES DIRIGEANTS DES CLUBS D'ENTREPRISES DU HAVRE, LE CDES, ET CELUI DU PAYS D'AUGE, LE GIL, SE SONT RENCONTRÉS DERNIÈREMENT : CE PREMIER CONTACT N'EST QU'UN DÉBUT ET DEVRAIT DONNER LIEU DANS L'AVENIR À DES ÉCHANGES FRUCTUEUX.

Le GIL, dirigé aujourd'hui par Claude Fournis, est un club d'entreprises dont l'origine remonte à l'immédiat après-guerre : si ce consortium avait d'abord pour vocation l'achat commun de charbon, il s'est ensuite élargi à la recherche de partenariats, de développements, de lobbying, et s'est ouvert à de plus en plus d'entreprises. Elles sont aujourd'hui 80, soit un total de près de 5000 salariés. « Nous cherchons des synergies communes et des moyens de développer ensemble nos activités, explique Claude Fournis. Nous sommes également une force d'influence et de proposition ». Marie-Paule Muller, son homologue havraise, est à la tête du CDES, qui existe depuis une douzaine d'années et regroupe une quarantaine d'entreprises et 1700 emplois : « Nous avons créé ce club, grâce à la CCI, afin que les PME et PMI se sentent moins isolées : nous échangeons sur nos interrogations, nos intérêts, nos connaissances, etc. Et ce regroupement nous permet de rendre visible la palette

de compétences que nous représentons, tous ensemble, sur le territoire. »

Après une première prise de contact intéressante il y a quelques mois, Claude Fournis et Marie-Paule Muller sont favorables à un rapprochement des deux clubs : « L'idée est de faire que nos adhérents se rencontrent et ainsi développent une dynamique, disent-ils de conserve. En apprenant à nous connaître, à échanger sur nos pratiques, il est évident que nous allons pouvoir trouver de multiples chemins pour à la fois accroître nos activités et en même temps renforcer notre poids auprès des donneurs d'ordres. Il nous apparaît indispensable de montrer la puissance économique des deux côtés de l'Estuaire ».



CLAUDE FOURNIS / PRÉSIDENT DU GIL



MARIE-PAULE MULLER / PRÉSIDENTE DU CDES

JUIN 2012

CONTACT / INSCRIPTION

NOTES

10/06 - À 19H30

ATELIER DE LA TRANSMISSION

La retraite RSI
A la CCI du Havre

@ 0820 00 10 76

12/06

PERMANENCE CESU

A la CCI du Havre

@ mdrape@havre.cci.fr
02 35 55 27 14

14/06 - DE 8H À 17H40

RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES DE NORMANDIE

Au Centre International de Deauville

@ www.rendezvous-affaires-normandie.fr

14/06 - DE 9H À 12H

SE METTRE À SON COMPTE

A la CCI du Havre

@ 0820 00 10 76

21/06 - DE 9H À 12H

SE METTRE À SON COMPTE EN AUTO-ENTREPRENARIAT

A la CCI du Havre

@ 0820 00 10 76

21/06

PERMANENCE JURIDIQUE ET FISCALE

A la CCI du Havre

@ 0820 00 10 76

26/06 - 18H

ATELIER DE LA TRANSMISSION

Les aspects sociaux de la transmission lors d'une
cession ou reprise d'entreprise
A la CCI du Havre

@ 0820 00 10 76

JUILLET 2012

CONTACT / INSCRIPTION

NOTES

05/07 - 18H30

CONFÉRENCE ESTUAIRE & CONFLUENCES

Invité : Christophe Barbier
A la CCI du Havre

PAGE 03

@ yguillotin@havre.cci.fr
02 35 55 26 06

22/07

INAUGURATION NOUVEAU MARCHÉ D'HARFLEUR

A Harfleur

PAGE 21

SEPTEMBRE / OCTOBRE 2012

CONTACT / INSCRIPTION

NOTES

13 ET 14/09

LH FORUM

Aux Docks Océane

PAGE 03

@ www.lhforum.com

DU 24 AU 30/09

SEMAINE PORTUAIRE

PAGE 03

@ 0800 006 128
à partir du 27 août 2012

DU 16 AU 18/10

SEMAINE DE LA PME

PAGE 04

@ criou@havre.cci.fr
02 35 11 25 24

*Certaines rencontres
sont évidentes*



*Vous cherchez un emploi ?
Vous cherchez un collaborateur ?*

estuaire-emploi.com